



### **Hak cipta dan penggunaan kembali:**

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk mengubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

### **Copyright and reuse:**

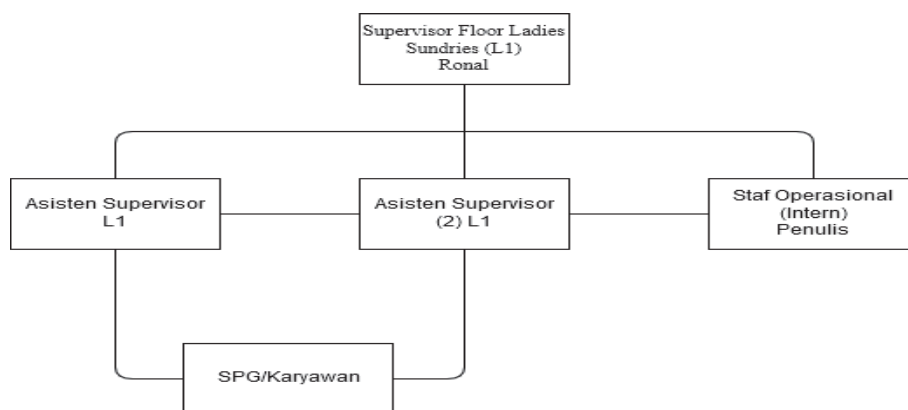
This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

## BAB III

### PELAKSANAAN KERJA MAGANG

#### 3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Dalam proses pelaksanaan kerja magang yang di tempuh oleh penulis selama 63 hari kerja, penulis di tempatkan sebagai *staf operational* di PT Star Maju Sentosa ( *STAR Department Store* ) Summarecon Mall Serpong. *STAR Dept. Store* sendiri secara khusus tidak mempunyai divisi operasional, oleh karena itu penulis di tempatkan di bagian department ladies sundries. Akan tetapi dalam proses pelaksanaan kerja magang, pekerjaan yang dilakukan penulis lebih bersifat flexible tidak hanya terpaku pada pekerjaan tetap. Penulis dalam pelaksanaan kerja magang diawasi oleh Bapak Endang selaku *store manager* dan pembimbing lapangan, Bapak Ronal selaku *Supervisor Floor Ladies Sundries* (L1), serta Kak Nitha dan Pak Bhari sebagai asisten *supervisor* sehari – hari. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 3.1 di bawah.



Sumber : Diolah Oleh Penulis dari Data Perusahaan

**Gambar 3.1 Struktur Organisasi *Ladies Sundries***

### 3.2 Tugas yang Dilakukan

Praktek kerja magang yang penulis laksanakan sejak tanggal 10 Juni 2019 sampai dengan 16 September 2019, penulis diberikan kesempatan untuk merasakan semua divisi yang ada, yang bersangkutan dengan ruang lingkup perminatan yang penulis ambil. Penulis dalam pelaksanaan kerja magang mengalami perpindahan divisi setiap 2 minggu nya. Berikut merupakan tabel rincian mengenai tugas yang telah dilaksanakan oleh penulis :

**Table 3.2 Jenis Pekerjaan Praktek Kerja Magang**

No.	Jenis Pekerjaan	Koordinasi
A.	Sales & Floor Assistant	
1	Membantu dalam penjualan di floor	Bapak Udi Utomo, Bapak Fachri
2	Melakukan <i>Stock Opname</i>	Bapak Udi Utomo, Bapak Fachri, Ibu Majidan
3	Melakukan analisis gudang	Bapak Udi Utomo, Bapak Fachri, Ibu Fuji
4	Merencanakan lokasi untuk <i>double expose</i>	Bapak Udi Utomo, Bapak Fachri, Ibu Fuji, Ibu Sasmitya
B.	Merchandise Inspection	
1	Menangani dokumen pengiriman dan penerimaan barang	Bapak Ulung, Ibu Annisa
2	Menangani pembuatan <i>barcode</i>	Bapak Ulung, Ibu Annisa

**Table 3.3 Jenis Pekerjaan Praktek Kerja Magang (Lanjutan)**

3	Melakukan pengecekan GR ( <i>Good Receipt</i> ) dan Pengoperasian Business SAP	Bapak Ulung, Ibu Annisa, Ibu Shifa
C.	Operational Assistant	
1	Melakukan <i>stock opname</i> global	Bapak Ardi
2	Mempersiapkan bazar di Ouval SMS	Bapak Ronal, Bapak David, Bapak Febri
3	Melakukan analisis stok inventori bazar	Bapak Udi, Bapak Ronal
4	Melakukan analisis layout bazar & store	Bapak Ronal, Bapak Bhari
5	Melakukan analisa <i>roster</i> jadwal karyawan	Bapak Ronal, Ibu Nitha, Bapak Bhari
6	Menganalisa top 30 brand dan produk domain	Bapak Udi Utomo

### 3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

#### 3.3.1 Proses Pelaksanaan

Sejak awal mula terjun dalam industry ritel, STAR *Department Store* tetap konsisten dalam memberikan pelayanan terbaik untuk konsumen nya, serta memberikan konsumennya pengalaman berbelanja yang berkualitas dan memuaskan. Dalam menunjang kelangsungan bisnis nya terdapat beberapa hal penting yang harus di perhatikan, antara lain yaitu *inventory*, *layout*, *gudang*, *label* harga, *stock opname* dan masih banyak lagi hal penting lainnya yang wajib diperhatikan demi mencapai maupun mempertahankan kesuksesan sebuah *department store* apalagi pada masa – masa sekarang ini.

## A. Sales and Floor Assistant

Saat awal masuk praktek kerja magang di *STAR Dept. Store*, penulis diberikan pengarahan oleh salah satu HRD yang bernama Bapak Ernesto menjadi mentor dalam pengenalan lingkungan kerja. Penulis dijelaskan proses bisnis yang berlangsung di perusahaan, serta di ajak berkeliling untuk melihat prosesnya secara langsung. Penulis juga menghadiri rapat yang di adakan untuk menyambut dan memperkenalkan para teman – teman lain yang turut melakukan praktek kerja magang kepada para staf yang bekerja di *STAR Dept. Store*. Dalam rapat tersebut, penulis di arahkan untuk menjadi *floor assistant* selama 2 minggu, dengan tujuan untuk mengetahui alur bisnis dari berhadapan langsung dengan konsumen hingga proses barang terjual. Dapat dilihat pada gambar 3.2 dan 3.3



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.2** *Introduction* kepada seluruh *Staff STAR Department Store*



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.3 *Introduction* Kepada Seluruh Staff STAR Dept. Store (2)**

### **A.1 Membantu Dalam Penjualan di Floor**

Selama proses pelaksanaan praktek kerja magang, dalam 2 minggu pertama penulis di tempatkan pada bagian *sales & floor assistant*, dimana di sini penulis bertugas sebagai tenaga pembantu *sales promotion boy* (SPB) di bagian mens floor dengan berkoordinasi dan didampingi oleh Bapak Udi Utomo selaku *supervisor* mens dan Bapak Fachri selaku asisten *supervisor*. Penulis lebih di arahkan untuk memberikan *service* kepada *customer* yang datang, dengan maksud dari perusahaan penulis memahami betul proses yang terjadi di lapangan. Penulis juga ditugaskan untuk mengecek DJP tiap *brand* di *mens floor* apakah DJP ( *daftar joint product* ) yang di pasang di POP ( *point of purchase* ) konter, sudah sesuai dengan acara yang



berlangsung. DJP itu sendiri merupakan acara promo bulanan yang di terbitkan oleh perusahaan ataupun *supplier* yang berganti – ganti tiap bulan nya sesuai dengan tema yang berlangsung. Terlampir pada gambar 3.4 di bawah ini



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.4** Ditugaskan sebagai *Sales Personal Boy* dan *Floor Assistant*

## A.2 Melakukan Stock Opname

Dalam menjalankan tugas sebagai SPB, penulis juga melakukan CC (*cycle count*) salah satu *brand direct* yang dimiliki STAR *dept. store*. Dalam melakukan CC penulis melakukan kecocokan terkait data artikel yang ada di *form* dengan artikel pada *barcode* produk yang di miliki SPG konter tersebut, dapat dilihat pada gambar 3.5. CC dilakukan 2 kali sehari, sehingga pada saat penutupan *store* dapat terlihat berapa banyak produk yang berkurang/ yang terjual pada hari tersebut.

Plu	Article	Description	Sell. Price	Stock	STOCK FISIK
910004978001	30002484001	1-SSBEX118E218 WINE 15	379900	1	
910004978003	30002484002	1-SSBEX118E218 WINE 16	379900	2	
910004978002	30002484003	1-SSBEX118E218 WINE 15.5	379900	4	
910004963043	30002503002	1-LSLBF318E238 CHARCOAL 31	349900	4	
910004962002	30002503002	1-LSLBF318E248 WHITE M	349900	3	
910004962001	30002503003	1-LSLBF318E248 WHITE S	349900	1	
910004964004	30002507004	1-LSLBF318E243 WHITE XL	379900	1	
910004965002	30002508002	1-LSLBF318E243 BLUE M	379900	5	
910004965004	30002508004	1-LSLBF318E243 BLUE XL	379900	2	
910004967004	30002510004	1-LSLBF318E248 BLUE XL	379900	3	
910004966004	30002511004	1-LSLBF318E248 WHITE XL	369900	1	
910005000002	30002513002	1-LSLBF318E248 BLACK M	369900	1	
910003467004	30003028003	1-LPBSC518C010, BLACK S1	369900	1	
910003467006	30003028005	1-LPBSC518C010, BLACK S3	369900	3	
910003778004	30003029003	1-LPBSC518C015, GREY S1	369900	3	
910003778005	30003029004	1-LPBSC518C015, GREY S2	369900	2	
910003778006	30003029005	1-LPBSC518C015, GREY S3	369900	3	
910003778007	30003029006	1-LPBSC518C015, GREY S4	369900	1	
910003796013	30003030003	1-LPBSC518C006, DARK GREY S1	369900	2	
910003796014	30003030004	1-LPBSC518C006, DARK GREY S2	369900	3	
910003796017	30003030005	1-LPBSC518C006, DARK GREY S3	369900	3	
910003796018	30003030006	1-LPBSC518C006, DARK GREY S4	369900	2	
910003475006	30003031005	1-LPBSC518C015, BLACK S3	369900	1	
910005192003	30003035002	1-LPCTC218111, GREY S0	349900	1	
910005192004	30003035003	1-LPCTC218111, GREY S1	349900	1	
910005192005	30003035004	1-LPCTC218111, GREY S2	349900	1	
910005198002	30003036001	1-LPCTC218161, NAVY S0	369900	2	
910005198003	30003036002	1-LPCTC218161, NAVY S0	369900	1	
910005198004	30003036003	1-LPCTC218161, NAVY S1	369900	3	
910005198005	30003036004	1-LPCTC218161, NAVY S2	369900	2	
910005198006	30003036005	1-LPCTC218161, NAVY S3	369900	2	
910005198007	30003036006	1-LPCTC218161, NAVY S4	369900	1	
910004924003	30003044003	1-LSBSC518C028, WHITE 16	279900	2	
910005042003	30003053003	1-LSBSC518H105, WHITE 16	349900	1	
910005042004	30003053004	1-LSBSC518H105, WHITE 16.5	349900	2	
910005066003	30003067003	1-LSBSC518H126, WHITE 16	349900	5	
910005102001	30003061001	1-LSBSC518H151, NAVY 15	349900	1	

Sumber : Dokumentasi Pribadi

Gambar 3.5 Form Cycle Count dan Barcode per Produk

## A.3 Melakukan Analisis Gudang

Gudang yang dimiliki STAR *dept. store* cenderung berantakan dikarenakan frekuensi tingginya alur keluar masuknya barang yang terjadi. Oleh karena itu



penulis melakukan analisa barang yang ada di gudang serta mengelompokkannya kedalam produk yang *fast moving* dan *slow moving* agar produk tidak saling bertumpukan dan gudang dapat terlihat lebih rapih. Untuk produk yang *fast moving* dapat diletakan dekat dengan pintu akses gudang tersebut dan di letakan pada rak yang mudah untuk di jangkau. Sedangkan untuk produk *slow moving* dapat diletakan di bagian paling atas rak, ataupun di bagian paling belakang gudang sehingga tidak mengganggu mobilitas yang terjadi di gudang. Dapat dilihat hasil dari perapihan yang dilakukan pada gambar 3.6 dan 3.7.



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.6 Kondisi Gudang Sebelum Dirapihkan**



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.7 Kondisi Gudang Setelah Dirapihkan**

#### **A.4 Merencanakan Lokasi Untuk *Double Expose***

Untuk meningkatkan penjualan pada *floor* mens, penulis ditugaskan untuk memilih lokasi yang berkemungkinan besar dapat menarik konsumen ke area tersebut dan tempat dengan harapan terjadinya transaksi di area tersebut. Penulis memilih lokasi *double expose* dekat pada pintu masuk utama pada karena berdasarkan apa yang telah penulis amati di *floor*, lokasi tersebut sering sekali di

lewati oleh konsumen. Hasil dari *double expose* tersebut terlampir pada gambar 3.8 dibawah



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.8 Lokasi *Double Expose* yang Telah Dikerjakan**

## **B. *Merchandise Inspection***

### **B.1 Menangani Dokumen Pengiriman dan Penerimaan Barang**

Setelah 2 minggu berlalu, penulis di *rolling* ke *department merchandise inspection*, *department* tersebut merupakan bagian yang mengurus baik itu pengiriman barang, penerimaan barang, ataupun penerimaan dokumen – dokumen tertentu. Pada divisi ini penulis diberikan kepercayaan dan wewenang untuk menandatangani dan memberikan stempel pada dokumen yang bersangkutan, baik



No : 34/SM-RTB/JSL/DX/2019

Kepada Yth :  
Supervisor Dept  
**STAR SUMMARECON SERPONG**  
di tempat

**Hai : Keluar/Masuk Barang**

Dengan hormat,  
Bersama ini kami dari PT JOEY SASMITA LENCANA mohon diberikan ijin untuk melakukan retur brand COOL KIDS pada :

Hari/tanggal : Rabu/ 04 September 2019  
Petugas : Cepi  
Jabatan : Staff Jsl  
Dokumen retur :

No FBM/ FIR	Qty
2430155/TM-1907-0007 S/D 0008	54
TOTAL	

No FBM/ FIR	Qty
2430155/TM-1907-0007	26
TOTAL	

Demikian pemberitahuan dari kami, mohon bantuan dari pihak Bapak/ Ibu.  
Atas perhatian dan kerjasamanya yang baik selama ini kami mengucapkan terima kasih.

Tangerang, 04 September 2019

Hormat kami,

**Hermes / Elena**  
SM / Controller

Pelaksana retur,

Cepi  
Staff Jsl

KOMPLEK TB  
Jl. Sutera Niaga III No 3  
Alam Sutera - Serpong  
Tangerang 15325  
Indonesia  
Tel. 62 21 639 9237  
Fax. 62 21 639 9240

JSL BRANDS  
COOLKIDS OCEAN LINE H&R PUPUK

**Gambar 3.9 Surat Perintah Retur Barang dari Perusahaan JSL**

Selama bertugas di bagian *merchandise inspection* penulis juga di berikan tugas untuk membuat *berdasarkan* permintaan para karyawan yang bertujuan untuk memperlancar proses bisnis di STAR *dept. store*. Terdapat 2 jenis barcode yaitu KPL dan KPT, KPL merupakan *barcode* yang berbentuk label yang di temple pada

produk seperti pada gambar 3.10, sedangkan KPT merupakan *barcode* yang berbentuk *tagi* kertas yang dikaitkan pada produk seperti pada gambar 3.11. KPL sendiri digunakan untuk karakteristik produk berupa kosmetik, aksesoris, dan bedding. Sedangkan KPT digunakan untuk karakteristik produk seperti baju dan celana.

Proses pembuatan *barcode* sendiri berdasarkan form yang telah di isi oleh karyawan seperti gambar 3.12, form tersebut harus mengisi EAN (nomor yang tertera pada produk itu sendiri atau nomor *barcode* produk) atau artikel produk yang ingin di cetak *barcode* nya serta menuliskan jumlah nya dan kemudian di input pada sistem komputer dengan aplikasi khusus yang telah di siapkan ( gambar 3.13 & 14 ). Setelah data di isi, printer khusus barcode tersebut akan mencetak dengan otomatis sesuai dengan data yang telah di *input* (gambar 3.15).



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.10 Contoh Barcode KPL**





Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.11 Contoh Barcode KPT**

PT. STAR MAJU SENTOSA

**PERMINTAAN LABEL HARGA**

SBU	Mens	TANGGAL	21 Juli 2019
DEPT.	Sar Sentosa	TIPE LABEL	KPT MPL / HARGA
BRAND	Manhattan		

NO	EAN	HARGA	JUMLAH	KETERANGAN
1	3 0 0 0 0 4 2 6 0 0 0 5	668.000	28	
2		608.000	13	
3		638.000	13	
4		598.000	14	
5		518.000	13	
6				
7				
8				
9				
10				

PEMESAN  NAMA: Aisyah	SPV / MGR  NAMA: Umi	PELAKSANA NAMA:	PENERIMA NAMA:
-----------------------------	----------------------------	--------------------	-------------------

\*Setiap barang datang dilampirkan surat jalan

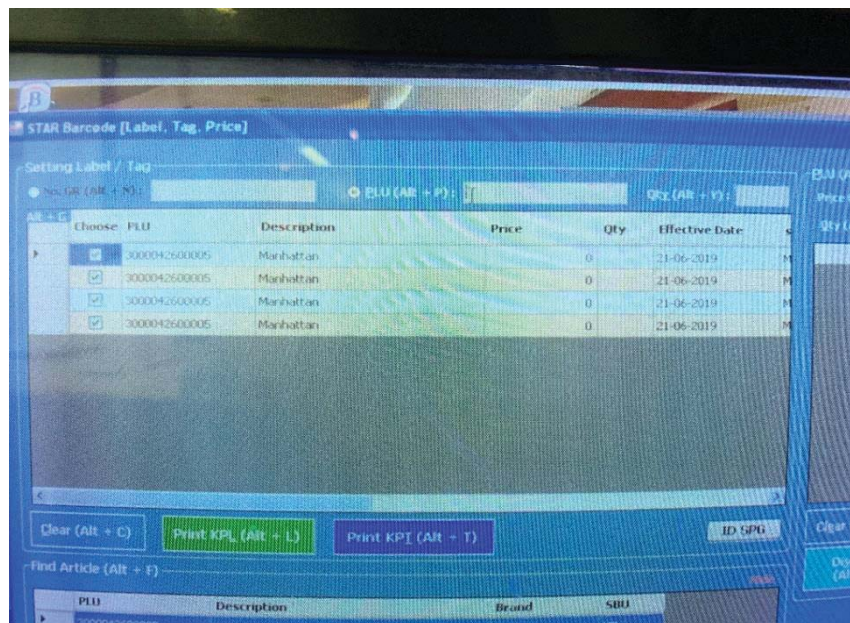
Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.12 Contoh Form Permintaan Barcode**



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.13 Komputer yang Digunakan Dalam Proses Pembuatan Barcode**



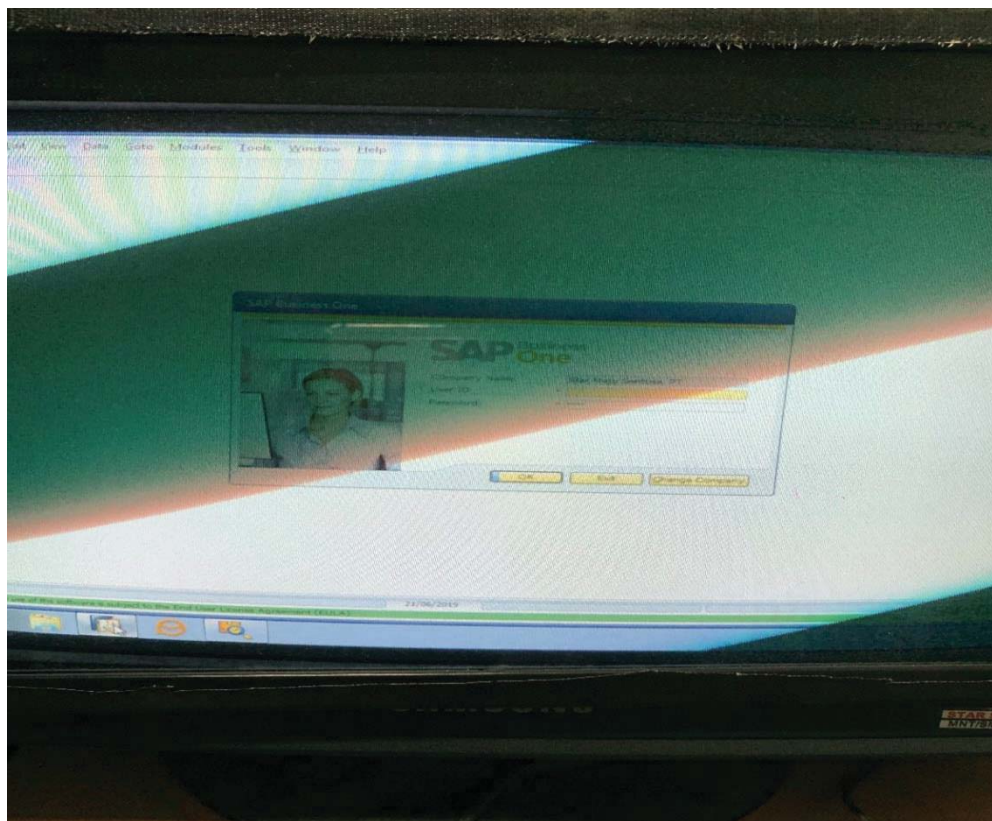
Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.14 Tampilan Aplikasi yang Digunakan Untuk Membuat Barcode**



### B.3 Melakukan Pengecekan GR ( *Good Receipt* ) dan Pengoperasian SAP

STAR *dept. store* dalam mengontrol inventori yang di miliki serta stok tiap *brand* baik yang konsinyasi ataupun *brand direct* STAR itu sendiri menggunakan SAP *Business One* agar proses pengecekan data lebih akurat dan lebih mudah di kontrol. Pemeriksaan barang *direct* yang datang ditangani berbeda dengan barang konsinyasi pada umumnya karena harus melakukan penyeselarasan GR (*good receipt*) terlebih dahulu sebab data nya langsung terhubung dengan *head office*. Oleh karena itu jika data yang datang tidak sesuai, dengan yang ada di SAP tidak boleh di konfirmasi karena perusahaan lah yang akan menanggung *loss* tersebut. Pada contoh gambar 3.15 terlampir *interface* SAP yang digunakan oleh STAR, dan pada gambar 3.16 terlampir form yang digunakan untuk melakukan GR.



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.15 Interface SAP Business One**

**STAR**  
Four Department Store

**Good Receipt Note**

Hasbro

Vendor : 00020-WAP Adit Adierkasa, PT  
PO No : 111801963  
PO Date : 5/27/2019  
PO Receive :

No	ItemCode	CodeBars	Description	Qty	Receive	Note
1	40005509	4000550900009	AVSE4127 SPD Movi Web Shots Scatterblast	2	2	
2	40005510	4000551000005	AVSE4128 SPD Movi Web Shots Twist Strike	2	2	
3	40005511	4000551100002	AVSE4129 SPD Movi Web Shots Disc Slinger	2	2	
4	40005549	4000554900005	P3D10870 P3D19 Dino Selfie 63pc No Color	6	6	
5	40005550	4000555000001	P3D10537 P3D19 Stay Cool 48pc No Color	6	6	
6	40005551	4000555100008	P3D10516 P3D19 Who Dunit 48pc No Color	6	6	
7	40005552	4000555200005	P3D10638 P3D19 Africa Smile 63pc No Color	6	6	
8	40005553	4000555300002	P3D10639 P3D19 White Tigers 63pc No Color	6	6	
9	40005554	4000555400009	P3D10513 P3D19 Jome Turtle 63pc No Color	6	6	
10	40005555	4000555500006	P3D10529 P3D19 Dolphin Dlight 63pc No Color	6	6	
11	40005556	4000555600003	P3D10637 P3D19 British Wildlife No Color	6	6	
12	40005557	4000555700000	P3D10640 P3D19 Morning Panda No Color	6	6	
13	40005558	4000555800007	P3D10526 P3D19 Tyrannosaurus No Color	6	6	
14	40005559	4000555900004	P3D10644 P3D19 Cat Selfie Luau No Color	6	6	
15	40005560	4000556000000	P3D10539 P3D19 Dogs Selfie No Color	6	6	
16	40005561	4000556100007	P3D10542 P3D19 Ocean Selfie No Color	6	6	
17	40005562	4000556200004	P3D10642 P3D19 Backyard Pals No Color	6	6	
18	40005563	4000556300001	P3D10569 P3D19 Allosaurus No Color	6	6	
19	40005564	4000556400008	P3D10568 P3D19 Tyrannosaurus No Color	6	6	
20	40005565	4000556500005	P3D10565 P3D19 Earth and Beyond No Color	6	6	
21	40005566	4000556600002	P3D10564 P3D19 Solar System No Color	6	6	
22	40005567	4000556700009	P3D10089 P3D19 Wolf Harmony No Color	6	6	
23	40005568	4000556800006	P3D10047 P3D19 Island Sunset No Color	6	6	
24	40005569	4000556900003	P3D10065 P3D19 African Oasis No Color	6	6	
25	40005570	4000557000009	P3D10166 P3D19 Taj Mahal Angra No Color	6	6	
26	40005571	4000557100006	P3D10169 P3D19 Golden Gate No Color	6	6	
27	40005572	4000557200003	P3D10170 P3D19 St Basil Cathedral No Color	6	6	
28	40005573	4000557300000	P3D10087 P3D19 Dinosaur Marsh No Color	6	6	
29	40005574	4000557400007	P3D10081 P3D19 Earth & Moon No Color	6	6	
30	40005575	4000557500004	P3D10097 P3D19 Statue Liberty No Color	6	6	
31	40005576	4000557600001	P3D10134 P3D19 Pisa Torre DPisa No Color	6	6	

Page 1 of 1

Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.16 Good Receipt Note Brand Direct STAR**

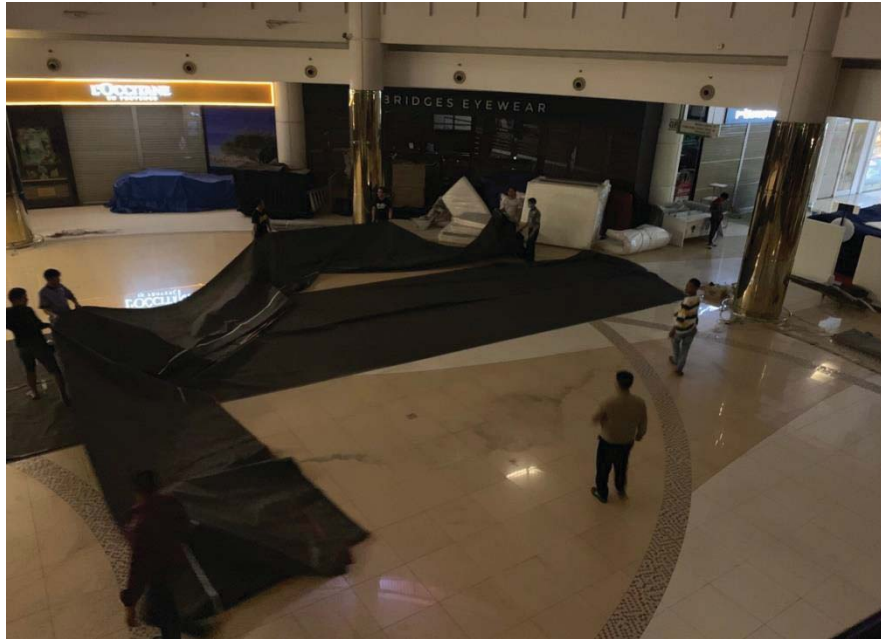
### C. Operational Assistant

#### C.1 Melakukan Stock Opname Global

Setelah tidak lagi berada di *department merchandise inspection* penulis ditempatkan sebagai staff operasional di bawah bimbingan Bapak Ronal. Pekerjaan yang di berikan pun cenderung lebih *flexible* dan tidak terpaku pada satu *department* saja sehingga penulis dapat *mobile* antar divi. Penulis disini membantu melakukan SO global terhadap aset yang di miliki STAR *dept. store* yang berupa rak gudang, meja, kursi, lemari, unit computer, dan masih banyak lagi. Penulis di damping oleh

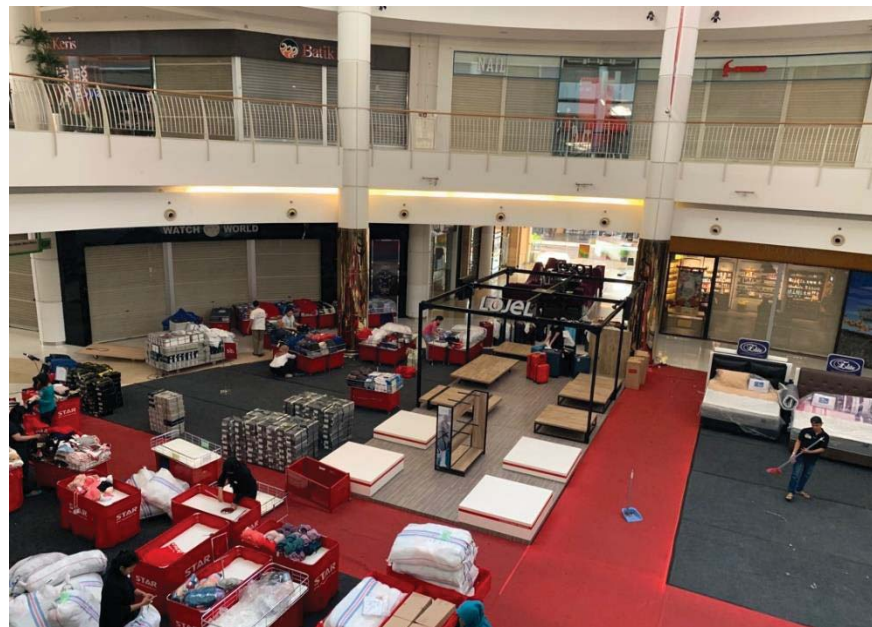






Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.18 Pemasangan Karpet Untuk Bazar (Kondisi Malam Hari)**



Sumber : Dokumentasi Pribadi

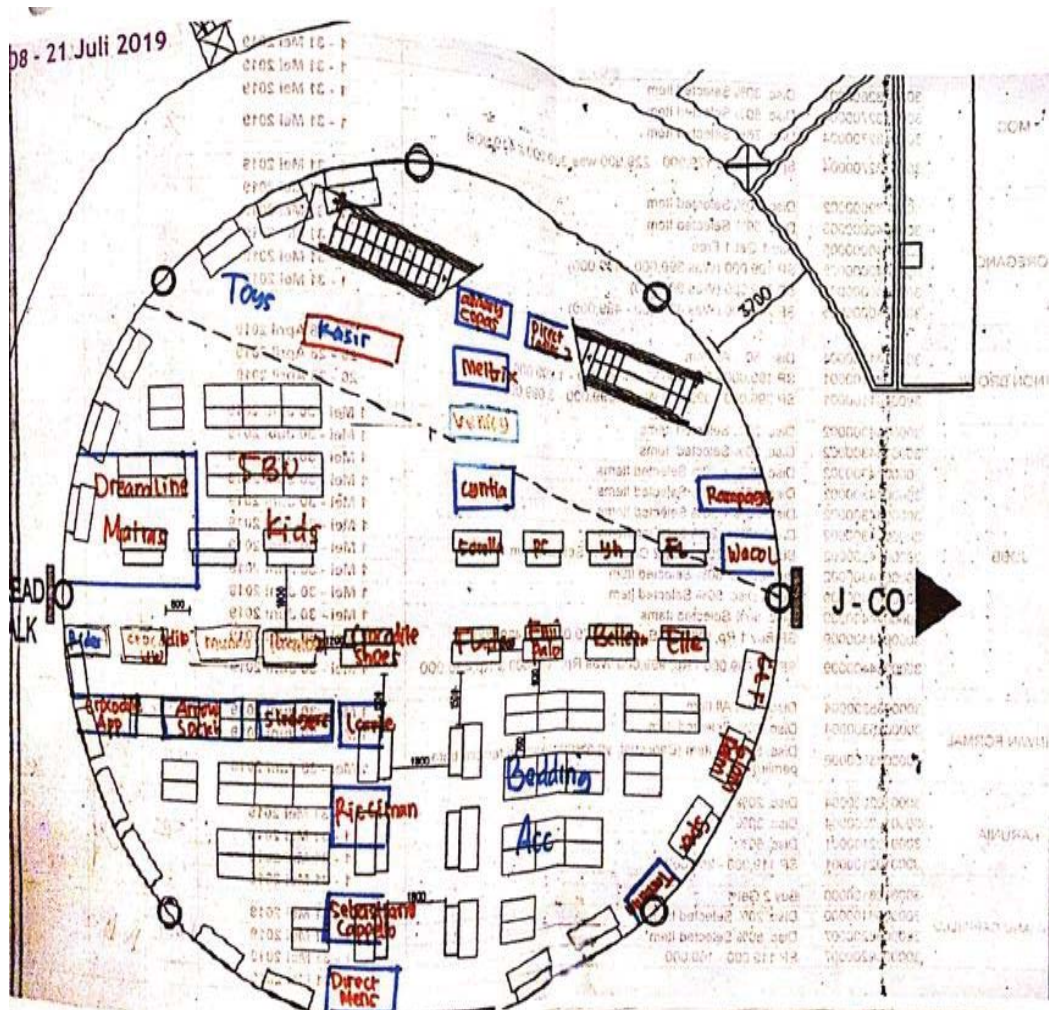
**Gambar 3.19 Perencanaan Layout Bazar dan Peletakkannya (Kondisi Pagi Hari)**

### **C.3 Melakukan Analisis *Stock Inventory* Bazar**

Pada gambar 3.19 diatas, penulis turut serta dalam perencanaan tata letak wagon di bazar, dan juga melakukan analisis inventori yang harus di siapkan di bazar agar mencukupi. Hal tersebut dilakukan guna menghindari terjadinya kekosongan stok disaat konsumen menginginkan suatu produk. Sehingga konsumen tidak perlu meunggu SPG/B mengambil stok barang yang di inginkan ke gudang di store. Atas analisis yang telah penulis lakukan serta di arahkan oleh Bapak Udi Utomo, penulis menerapkan ratio inventory 1:6 untuk produk yang *fast moving* atau yang dominan laku. Sehingga produk dominan tersebut harus memiliki stok sebanyak 6 kali lipat dari rata – rata penjualan hariannya, contoh jika rata – rata produk harian yang di jual 1pcs, maka stok harus ada 6pcs.

### **C.4 Melakukan Analisis *Layout* Bazar dan *Store***

Tidak hanya menganalisa inventory yang di butuhkan di bazar, penulis juga menganalisa *layout* yang telah di tetapkan seperti gambar 3.20. Penulis juga melakukan analisis *layout* terhadap kondisi took, yang khususnya berada di *floor ladies sundries*. Terdapat beberapa kendala yang penulis temukan di sana, sepertihalnya penempatan konter *brand direct* yang belum efisien, dikarenakan ditempatkan berjauhan sehingga untuk melakukan proses *back – up* semakin sulit.



Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.20 Layout Bazar STAR Dept. Store**

### **C.5 Melakukan Analisa Roster Jadwal Karyawan**

Penulis juga berkesempatan di berikan tanggung jawab untuk meng – *input* data administrasi perusahaan, seperti misalnya dalam pembuatan DJP untuk dipasang di POP, rekapitulasi data penjualan di *floor*, dan menginput roster jadwal karyawan ke dalam sistem. Berikut merupakan contoh form roster karyawan yang harus di isi, dan kemudian di input di dalam sistem. (gambar 3.21)





konfidensial dan akan ada beberapa data yang penulis sensor, sehingga data perusahaan tetap terjaga privasinya dan tidak disalah gunakan oleh pihak tertentu.

DATA ANALISA TOP BRAND

01-28 JULI 2019					
SBU	Category	Target	Actual	Avg	Pencapaian
MD	Top 30 brand	1,092,000,000	854,104,339	78%	90.3%
	Other brand	655,000,000	631,171,198	96%	90.3%
	Direct brand	170,000,000	99,156,566	58%	90.3%
	Fokus brand	250,000,000	216,859,833	87%	90.3%
	Total	2,167,000,000	1,801,291,956	83%	90.3%

SUMMARY				
01-28 JULI 2019				
SBU	DEPT	Target	Actual	%
MD	ACC	477,000,000	44%	341,940,127
	CA	199,000,000	18%	176,779,866
	FO	248,000,000	23%	195,076,355
	FW	168,000,000	15%	141,207,991
	UW	0%	0	0%
Total		1,092,000,000	100%	854,104,339

DATA ANALISA TOP BRAND

No	Dept	List Top 30 Brand	Target	Sales 2019						JULI 2018 (1-28)	Growth	Avg	Pencapaian	Normal						
				01 - 07	08 - 14	15 - 21	22 - 28	29 - 31	Total					Qty	Amount	Qty				
1	AC	Lojel	135,000,000	28,768,273	28,926,727	31,480,000	6,537,273		87,707,273	85,035,455	3%	65.0%	90.3%	50	210,758,000	132				
2	AC	American Tourister	75,000,000	19,690,909	22,410,364	22,578,909	9,608,364		74,281,545	64,709,465	36%	99.1%	90.3%	38	70,011,200	127				
3	AC	Jack Nicklaus	95,000,000	11,023,636	10,088,455	14,713,636	18,600,273		54,426,000	85,900,530	-37%	57.3%	90.3%	62	57,735,000	108				
4	AC	Elle	50,000,000	2,793,091	0	3,425,455	20,356,364		26,574,909	38,201,000	-30%	53.1%	90.3%	97	248,065,000	119				
5	AC	Giordano	30,000,000	14,970,036	2,845,636	7,510,909	5,506,636		30,833,218	12,998,182	137%	102.8%	90.3%	76	75,240,000	128				
6	AC	Polo Classic	27,000,000	11,268,636	6,099,091	7,311,182	2,296,545		26,975,455	19,673,000	37%	99.9%	90.3%	21	660,000,000	193				
7	AC	Polo Milano	65,000,000	12,336,727	14,610,727	5,942,727	7,341,545		40,234,727	47,864,273	-16%	61.9%	90.3%	14	28,006,000	244				
8	CA	Crocodile	45,000,000	7,422,618	21,866,709	15,471,382	6,429,073		51,189,782	21,384,291	140%	113.8%	90.3%	1,277	1,924,104,000	1,150				
9	CA	Lois	37,000,000	5,670,273	6,684,727	3,709,364	9,764,545		25,828,909	32,430,364	-20%	69.8%	90.3%	1,123	464,471,000	195				
10	CA	Jack Nicklaus	24,000,000	4,461,800	7,315,564	7,707,291	7,821,782		27,506,836	18,723,218	47%	114.6%	90.3%	1,300	1,059,800,000	316				
11	CA	Arnold Palmer	30,000,000	14,063,970	5,016,236	5,826,563	5,425,561		30,332,330	12,305,245	146%	101.1%	90.3%	688	198,099,900	381				
12	CA	Camel Active	28,000,000	3,612,873	3,669,509	6,353,636	3,108,091		16,744,509	20,989,473	-20%	59.5%	90.3%	408	244,392,000	866				
13	CA	Sharks	15,000,000	1,637,491	1,112,182	1,990,827	1,256,564		5,997,064	10,367,364	-42%	80.0%	90.3%	1,524	274,167,600	0				
14	CA	Scotch n Soda	20,000,000	6,393,727	3,577,418	5,129,127	4,080,164		19,180,436	16,474,464	16%	95.9%	90.3%	0	0	1,190				
15	FO	JOBB	33,000,000	4,516,600	5,289,927	8,564,055	9,224,455		27,595,036	27,417,982	1%	83.6%	90.3%	1,143	501,777,000	513				
16	FO	Valino	23,000,000	3,475,945	6,828,909	6,298,064	5,816,255		22,419,073	19,014,398	18%	97.5%	90.3%	1,090	326,891,000	540				
17	FO	Pierre Cardin	20,000,000	4,142,909	3,045,636	3,117,091	9,411,091		19,716,727	13,984,764	41%	98.6%	90.3%	918	608,400,000	176				
18	FO	Arnon Brook	39,000,000	7,661,182	4,528,091	1,956,273	4,449,364		18,593,909	33,994,655	-45%	47.7%	90.3%	1,327	794,873,000	420				

Sumber : Dokumentasi Pribadi

**Gambar 3.22 Data Analisis Top 30 Brand Mens Floor**

### 3.3.2 Kendala yang Ditemukan

Ketika melaksanakan program kerja magang baik di bagian *floor assistant*, *merchandise inspection*, maupun *operational assistant*, penulis merasa bahwa ada beberapa kendala yang cukup mengganggu dalam proses pekerjaan. Kendala tersebut yang dialami oleh penulis dapat dilihat pada poin – poin di bawah ini :



1. Sistem *stock opname* yang dilakukan masih tergolong sangat manual, dan tidak sistematis sehingga memakan waktu yang sangat lama untuk melakukan *stock opname*. Seperti halnya iyalah SO yang dilakukan masih menggunakan lembaran formulir kertas, dan masih harus mencocokkan artikel yang terdapat pada formulir dengan artikel yang terdapat pada produk. Hal ini menjadi tidak efektif karena kategori produk pada formulir tersebut tidak terurutkan / acak, dan itu sudah dari sistemnya seperti itu.
2. Masih banyaknya gudang yang sangat berantakan, sehingga menghambat dalam proses pencarian barang maupun akses keluar – masuk gudang itu sendiri. Dan barang yang terdapat dalam gudang itu sendiri masih disimpan secara acak
3. Tempat penerimaan barang datang tergolong sempit, dan menghambat akses jalan yang ada. Dan dikarenakan tempat penerimaannya yang sempit, membuat penerimaan barang datang tidak bisa diterima dalam jumlah yang banyak, karena tidak ada tempat penyimpanan sementara.
4. Dalam menjalankan SAP perusahaan, sistem SAP sendiri masih tergolong tidak fleksibel, dikarenakan untuk dapat mengakses SAP itu sendiri harus bergantian. Seperti contoh ketika STAR Dept. Store Summarecon Mall Bekasi sedang menggunakan sistem SAP untuk melakukan kegiatannya, STAR Dept Store Summarecon Mall Serpong tidak dapat mengakses SAP nya tersebut, sehingga SAP harus digunakan secara bergantian.
5. Dalam melakukan *stock opname* global terhadap asset perusahaan masih sangat manual dan memakan waktu yang lama, dikarenakan SO dilakukan oleh hanya satu orang saja, dan nomor *barcode* pada tiap peralatan perusahaan harus ditulis secara manual dan diinput pada sistem untuk dicocokkan lagi.

### 3.3.2 Solusi atas Kendala yang Ditemukan

Penulis telah memikirkan solusi atas kendala yang di temukan selama praktek kerja magang tersebut. Dengan solusi yang penulis berikan di harapkan dapat bermanfaat untuk pihak perusahaan. Solusi – solusi tersebut penulis rangkum berdasarkan kendala di atas menjadi poin – poin di bawah ini :

1. Dikarenakan dalam melakukan *stock opname* masih tergolong sangat manual, dan formulir SO tersebut tidak tersusun secara sistematis berdasarkan kategori produk, maka dari itu penulis menyarankan dibuatnya sistem ataupun alat berupa *scanner* yang dapat digunakan untuk melakukan SO. Sehingga karyawan hanya perlu me – *scan barcode* yang terdapat pada produk dan data dari produk tersebut akan otomatis masuk ke sistem, sehingga tidak perlu lagi melakukannya secara manual dengan mencocokkan artikel formulir SO dengan artikel pada produk.
2. Dilakukannya *general cleaning* terhadap gudang baik itu mungkin seminggu sekali ataupun 2 minggu sekali, sehingga gudang dapat lebih tersusun dengan rapih, dan pengelompokan produk antara *fast moving goods* dan *slow moving goods* dapat teridentifikasi dengan lebih jelas.
3. Dapat memindahkan lokasi loker pria, sehingga ruangan *merchandise inspection* dalam hal penerimaan barang dapat lebih luas, barang – barang yang datangpun dapat di susun dengan rapih tanpa menghalangi akses jalan yang ada. Barang yang belum di ambil oleh karyawan juga dapat di titipkan terlebih dahulu hingga karyawan tersebut mengambilnya, karena space ruang penyimpanan lebih leluasa
4. Dibuatnya sistem yang tidak saling terkait seperti pada penjelasan di poin nomor 4 tersebut. Sehingga SAP milik STAR SMS dapat menjalankan tugasnya dengan mandiri tanpa harus berterkaitan dengan SAP milik STAR di tempat lain. Hal ini dapat lebih meningkatkan kinerja *merchandise inspection* dalam melakukan tugasnya

5. Terkait dalam melakukan *stock opname* global terhadap asset milik perusahaan tersebut, sebaiknya di bentul dalam beberapa tim, hal tersebut akan lebih meringankan pekerjaan GA tersebut dan tidak memakan waktu yang lama. Selain itu dibuatkannya juga alat *scanner* yang dapat digunakan untuk melakukan SO tersebut sehingga tidak perlu lagi di tulis secara manual dan di cocokan dengan sistem. Hal ini sama seperti ketika melakukan SO pada produk jualan.

### **3.4 Peranan *Store Layout* dalam Upaya Meningkatkan *Efficiency* dan *Sales* Terhadap *Floor Ladies Sundries Cosmetic* PT. STAR MAJU SENTOSA SMS**

PT. STAR MAJU SENTOSA (*STAR Dept. Store*) dalam menjalankan kegiatan bisnisnya memiliki tujuan utama yaitu melakukan penjualan kepada konsumen. Dengan tujuan utama yaitu melakukan penjualan, perusaha mempunyai berbagai cara untuk menciptakan hal tersebut diantaranya dengan menjalin hubungan yang baik dengan konsumen, memberikan *service* maksimal kepada konsumen, serta meningkatkan kualitas *store* nya sendiri. Berdasarkan teori yang ada di BAB II *store layout* sendiri didasarkan pada ide bahwa penjualan dan keuntungan bervariasi tergantung kepada produk yang dapat menarik perhatian konsumen. Oleh karena itu produk – produk yang ada diusahakan untuk diperlihatkan kepada konsumen sebanyak mungkin, karena penelitian menunjukkan bahwa semakin besar produk yang dilihat konsumen, maka semakin tinggi pula peluang terjualnya produk tersebut. Penelitian juga menunjukkan bahwa *store layout* akan mampu mengundang masuk ataupun menyebabkan konsumen menjauhi toko tersebut ketika konsumen melihat dari jendela luar ataupun pintu masuk. Zimmer juga mengatakan jika *store layout* menjadi efek penting dalam perilaku pembelian konsumen. Hal tersebut berakibat pada sejauh mana konsumen mendalami isi toko, perputaran konsumen di dalam toko, dan berapa banyak waktu yang di habiskan dalam toko tersebut.

Dalam hal ini penulis melakukan analisa terhadap *store layout* yang khususnya berada di area *ladies sundries, cosmetic*. Berdasarkan teori pada bab II dalam buku

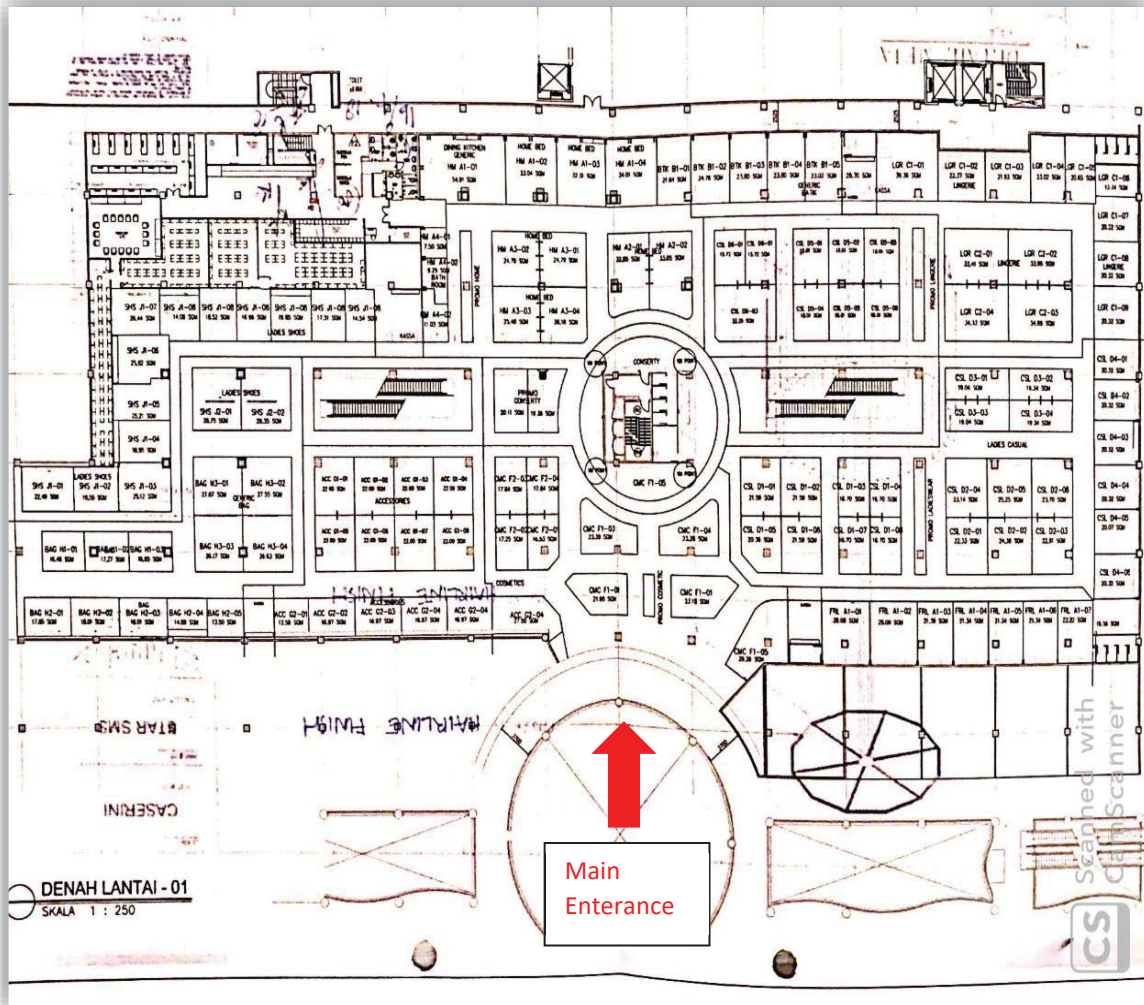
“fundamental of retailing” menurut K.V.S. Madaan, kategori *stor layout* pada *floor ladies sundries* khususnya bagian *cosmetic* termasuk dalam jenis *free-flow layout*. Hal ini dikarenakan tata letak yang di tetapkan di sana, lebih flexible dan berfokus pada diferensiasi produknya. Selain itu kategori produk juga dapat dilihat perbedaannya dengan jelas, hal ini bertujuan agar membuat atmosfer yang membuat *customer* nyaman dan bisa menghabiskan waktunya untuk mengeksplor produk.

Dalam analisa yang dilakukan, penulis menemukan beberapa kendala mengenai penempatan tata letak tersebut, yang pertama yaitu konter *brand direct* yang di miliki STAR di letakan berjauh – jauh, hal ini dapat menyebabkan tingkat mobilitas pada karyawan yang berjaga di konter. Seperti contoh ketika konter *brand direct* Maybelline tidak ada SPG yang menjaganya, dan di saat itu ada konsumen yang datang melihat, karyawan di konter *brand direct* Loreal harus mem – *back up* konter Maybelline dan harus menempuh jarak yang cukup jauh sehingga konternya sendiri pun menjadi tidak ada yang menjaganya.

Terdapat *brand* yang terasingkan sendiri di bagian belakang padahal kosmetik merupakan wajah dari toko STAR SMS di lantai 1, tetapi dikarenakan letaknya yang membelakangi pintu masuk utama toko tersebut, menjadikan *brand* ini dalam penjualannya tidak maksimal karena tidak terlihat oleh konsumen. Terdapat pula *brand* bukan kosmetik yang ada *double expose* nya diletakan di area kosmetik, hal ini membuat SPG yang bersangkutan menjaga *brand* tersebut tidak dapat mengawasi area *double expose* nya dikarenakan letaknya yang berjauhan. Untuk lebih jelasnya *layout* terlampir pada gambar 3.25

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan di atas, penulis melakukan analisa pada area tersebut dan berusaha untuk membuat solusi berupa *layout store* baru yang telah penulis desain. Sehingga diharapkan dengan menerapkan *layout store* yang baru akan dapat membuat mobilitas dan kinerja toko semakin meningkat. Selain itu dapat juga meningkatkan *ambience* toko melalui tata letak yang telah di ubah itu. Penulis juga akan mencantumkan *store layout* semula sehingga dapat dilihat perbandingannya, *layout* semula dapat dilihat pada

gambar 3.25. Penulis juga mencantumkan *store layout* keseluruhan lantai 1 agar pembaca dapat lebih mudah memahaminya.



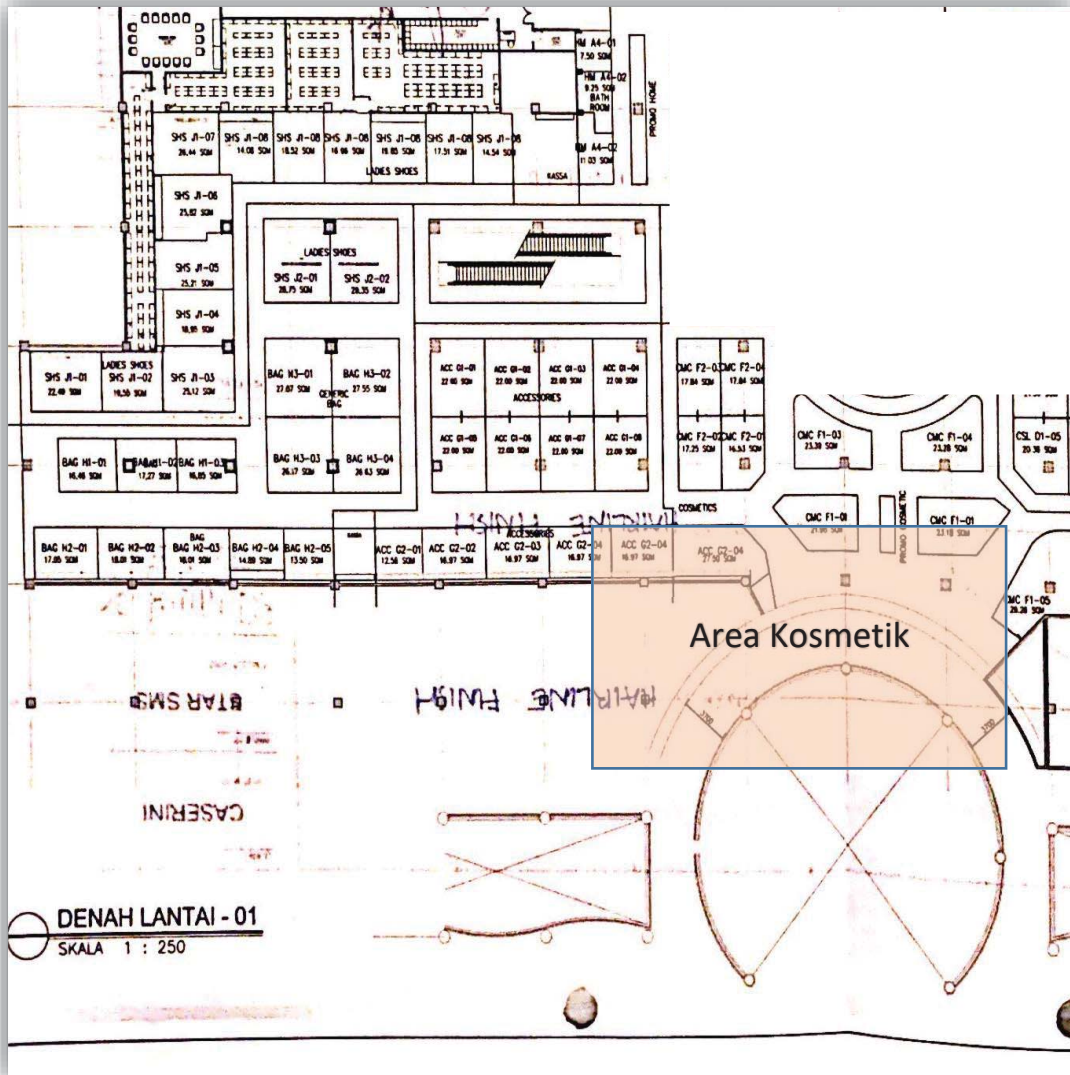
Sumber : Dokumentasi dan Diolah Penulis

**Gambar 3.23 Layout Store Lantai 1 STAR Dept. Store SMS**

Gambar diatas merupakan gambar keseluruhan *layout store* di lantai 1 STAR dept. store SMS, pada lantai 1 terdapat SBU *ladies sundries*, dan *ladies wear* untuk itu penulis



akan berfokus pada SBU *ladies sundries* yang *layout* nya tercantum pada gambar 3.24 di bawah berikut



Sumber : Dokumentasi dan Diolah Penulis

**Gambar 3.24 Layout Store Ladies Sundries**

Berdasarkan gambar diatas, penulis akan rincikan lagi dan memfokuskan pada area kosmetik saja, sehingga *layout store* pada bagian area kosmetik dapat terlihat dengan jelas melalui gambar 3.25 di bawah ini.

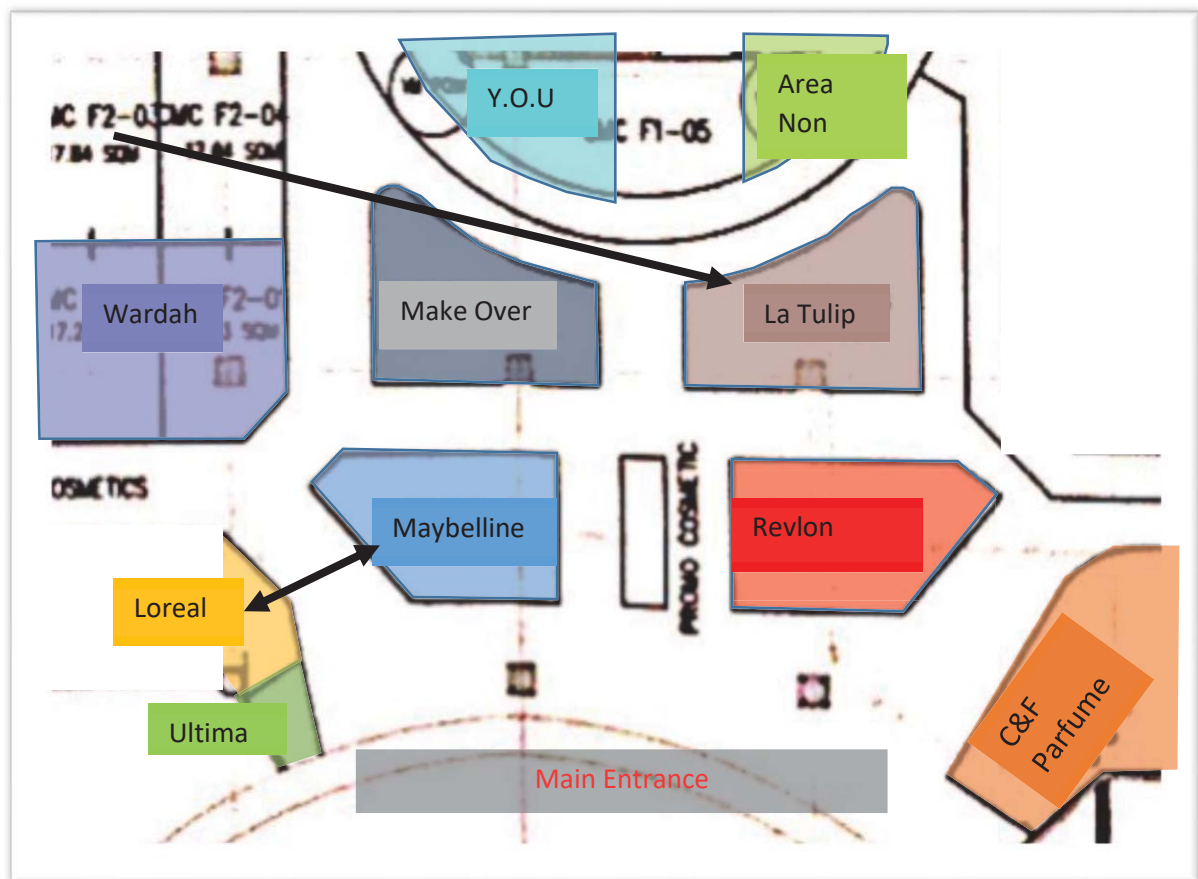


Sumber : Diolah Oleh Penulis

**Gambar 3.25 Layout Ladies Sundries Kosmetik**

Berdasarkan gambar *layout* diatas dapat kita lihat, jika *brand direct* STAR yaitu Maybelline dan Loreal di tempatkan berjauhan, menurut penulis akan lebih baik jika Maybelline di tempatkan di tempar Revlon sekarang ini, dan *brand* Revlon sendiri

menempati tempat semula Maybelline. Dikarenakan antara ke dua *brand direct* tersebut akan lebih mudah jika harus mem – *back up* dan memonitor satu sama lainnya. Selain itu dapat kita lihat, *brand* La Tulip di ditempatkan jauh di belakang dan jauh dari *main entrance* toko. Menurut penulis akan lebih baik jika La Tulip di tempatkan pada area non kosmetik yang berwarna ungu, di belakang area Maybelline. Untuk lebih jelasnya penulis memasukan gambar rancang yang telah di ubah penempatan tata letak nya pada gambar 3.26. Tata letak yang diterapkan juga masih dengan jenis tata letak *free-flow* hal ini dikarenakan pada bagian *cosmetic*, diharapkan agar bisa lebih *flexible* dan juga menonjolkan produk-produk yang ada.



Sumber : Data diolah Penulis

**Gambar 3.26 Layout Ladies Sundries Cosmetic Hasil Olah Penulis**